



日本コンサルタントグループ

2024年版

# eラーニングコース案内

新入社員研修

リーダー・マネジャー研修

ビジネススキルアップ

営業力強化

業種知識・業務知識

建設業

安全管理

流通小売業・飲食業

コンプライアンス

メンタルヘルス対策

<b>新入社員研修シリーズ</b>	4
・ 新入社員研修 基礎編	
・ 新入社員研修 業界知識編	
<b>リーダー・マネジャー研修シリーズ</b>	5
・ マネジメント基礎研修	
・ 目標管理・人事評価研修	
<b>ビジネススキルアップシリーズ</b>	6
・ 会社数字の読み方・活かし方 ～1日で身につく決算書の読み方～	
・ レジリエンス ～ストレス時代の折れない心の作り方～	
・ ヒューマンエラー回避のための業務マネジメントとチームコミュニケーション	
・ テレワーク・マネジメント ～在宅勤務が単なる”自宅待機”にならないために～	
・ ロジカルシンキング ～論理的に物事を捉え説明する技術～	
・ デジタルコミュニケーション ～リモートワークでの業務を円滑に進めるために～	
・ セールスコーチング講座 ～自立型の人材を育てる～	
・ 営業マネジメント基礎 ～メンバーのやる気を引き出すマネジメント手法～	
・ ネゴシエーション講座 ～お互いの満足度を高めるWIN-WINの交渉術～	
・ プレゼンテーション基礎講座 ～論理的で分かりやすい伝え方の実践スキル～	
・ クリエイティブシンキング講座 ～Ai・IoT時代の必須スキル～	
・ クリティカルシンキング ～自身の陥りやすい思考パターンを掴む～	
・ 業務に活かせるプロジェクトマネジメントスキル	
・ イノベーション営業コース ～DX時代に求められる新しい営業スタイル～	
・ データ思考力コース ～データに基づいて物事を本質的に考える～	
・ リーダーシップコース ～現状を破り、組織に変革をもたらすリーダーの要件～	
・ 人材育成コース ～メンバーの個性を踏まえて能力開発へ導く～	
・ 職場のコミュニケーション・スキル「アンガーマネジメント」	
・ 職場のコミュニケーション・スキル「アサーション」	
<b>営業力強化シリーズ</b>	13
・ 営業基礎コース	
・ 営業力強化シリーズ関連コース	
<b>業種知識・業務知識シリーズ</b>	14
・ 流通業基礎	
・ 製造業基礎	
・ 金融業基礎	
・ 官公庁基礎	
・ 医療業界病院基礎	
・ 介護・福祉基礎	
・ 販売管理編	
・ 生産管理編	
・ 顧客理解のための業界・業務知識	
<b>建設業シリーズ</b>	19
・ 【建設業 新入社員研修シリーズ】建設業基本コース 共通編	
・ 【建設業 新入社員研修シリーズ】建設業基本コース 現場入門編	
・ 【建設業 新入社員研修シリーズ】品質管理の基本コース	

- 【建設業 若手技術者スキルアップシリーズ】原価管理の基本コース
- 【建設業 若手技術者スキルアップシリーズ】工程管理の基本コース
- 【建設業 若手技術者スキルアップシリーズ】安全管理の基本コース
- 【建設業 若手技術者スキルアップシリーズ】建設業における法令遵守基本コース
- 【建設業 若手技術者スキルアップシリーズ】現場代理人基本コース
- 【建設業の法令遵守シリーズ】建設業法の基本知識コース
- 【建設業の法令遵守シリーズ】労働安全衛生法の基本知識コース
- 建設業入門コース（書籍+WEBテスト or WEBテストのみ）
- 建設業新入社員読本コース（書籍+WEBテスト or WEBテストのみ）
- 建設業・現場代理人のコミュニケーション養成読本コース（書籍+WEBテスト or WEBテストのみ）
- 建設業の営業担当者読本コース（書籍+WEBテスト or WEBテストのみ）
- 建設業現場代理人実践読本コース（書籍+WEBテスト or WEBテストのみ）

## 安全管理シリーズ 27

- あなたのための熱中症対策 ～災害事例から考えよう！～
- 熱中症はこわくない！

## 流通小売業・飲食業シリーズ 28

- チーム力をアップさせる効果的なコミュニケーション
- 接客マナーの基本
- 衛生管理の基本
- 【新入社員研修シリーズ】スーパーマーケット基本コース 共通編
- 【新入社員研修シリーズ】スーパーマーケット基本コース 売場づくり編
- 【新入社員研修シリーズ】スーパーマーケット基本コース 計数管理編
- スーパーマーケット部門知識 鮮魚編
- スーパーマーケット部門知識 精肉編
- スーパーマーケット部門知識 青果編
- スーパーマーケット部門知識 惣菜編
- スーパーマーケット部門知識 日配編
- スーパーマーケット部門知識 グロサリー編
- S検マネジャー3級 受験対策講座

## コンプライアンスシリーズ 35

- 職場のハラスメント再点検 セクシュアルハラスメント編 ～決めるのはあなたではない～
- 職場のハラスメント再点検 パワーハラスメント編 ～「そんなつもりではなかった」では済まされない～
- パワハラ対策 オフィス基礎編
- パワハラ対策 作業現場基礎編
- 個人情報保護法の基礎と改正のポイント
- 情報セキュリティの基礎
- コンプライアンス研修

## メンタルヘルス対策シリーズ 38

- 【ラインケアコース】管理監督者によるラインケアの実務
- 【ラインケアコース】職場のメンタルヘルスの実務 基礎編
- 【ラインケアコース】職場のメンタルヘルスの実務 応用編
- 【ラインケアコース】在宅勤務におけるラインケアの実務
- 【セルフケアコース】ストレスマネジメントの基礎 改訂版
- 【セルフケアコース】予防意識の継続とメンタルヘルス対策
- 【セルフケアコース】在宅勤務における生活の記録と運動
- 【セルフケアコース】問題解決技法でストレス解消
- 【セルフケアコース】マインドフルネス実践
- 【ヘルスケア対策コース】治療と仕事の両立支援

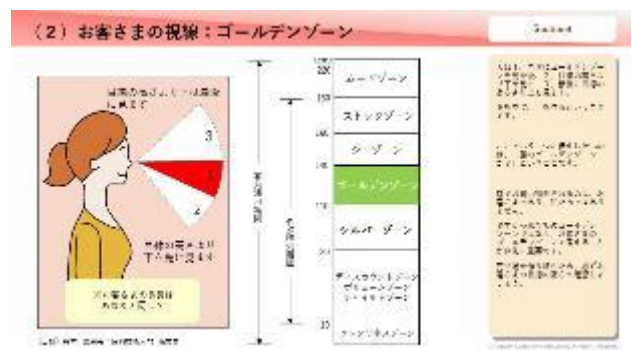
## 新入社員研修 基礎編

対象	内定者・新入社員向け	標準学習時間	4時間（収録時間138分、WEBテスト104問）
受講期間	4か月	受講料	1人につき8,800円（税込）
学習のねらい	新入社員が、自信をもって会社生活をスタートでき、そして一日も早く会社の即戦力として活躍できるように、ビジネスマナー、仕事の進め方、コンプライアンスなどの基礎知識を習得します。		
特色	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 内定者・新入社員を完全バックアップ 内定者・新入社員にとって必須のマナー教育を始め、仕事の流れやコツを分かりやすく解説。社会人へのステップアップを完全バックアップします。</li> <li>■ 対象職種を問いません 社会人としての基礎を学ぶ教材なので職種を限定しません。すべての内定者・新入社員の方にご活用いただけます。</li> </ul>		
内容	Section1 社会人に必要なルールとマナー Section2 学生と社会人の違い Section3 会社と組織 Section4 仕事を覚える Section5 会社のルールを守る Section6 ビジネスマナーの基本 Section7 電話対応の基本 Section8 eメール、SNSのマナーと注意点 修了テスト		

## 新入社員研修 業界知識編

業界のしくみ、業界用語、仕事の流れといった就業にあたって必要となる業界の基礎知識を学ぶコースです。上記の「基礎編」と組み合わせることで、より効果的な内定者・新入社員教育を行うことができます。

- 建設業基本コース 共通編
- 建設業基本コース 現場入門編
- スーパーマーケット基本コース 共通編
- スーパーマーケット基本コース 売場づくり編
- スーパーマーケット基本コース 計数管理編



※各コースの詳細については、P.18「建設業シリーズ」P.27「流通小売業・飲食業シリーズ」をご参照ください。

● マネジメント基礎研修

対象	初級管理者（一般から管理監督職へ昇格された方）	標準学習時間	3時間（収録時間99分、WEBテスト110問）
受講期間	4か月	受講料	1人につき11,000円（税込）
学習のねらい	初級管理者の役割と責任を理解するとともに、職務遂行のうえで求められるコミュニケーションやリーダーシップ、フォロワーシップに関する基本的なスキルを身に付けることをねらいとしています。このため、各章単位に確認テストを配置しスキルの習得度をしっかりと確認することができるコース構成となっています。		
特色	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 管理監督職に昇格、または昇格予定の方を対象とした内容となっています</li> <li>■ 部下指導のマネジメントだけでなく、初級管理者として、対部下、対上司の観点での認識を高めることができます</li> <li>■ マネジメントの基礎知識をしっかりと習得していただくために各章の確認テストと本コース全体の修了テストが組み込まれています</li> <li>■ テストを実施する時間を含め3時間の標準学習時間とコンパクトに学習できるコースです</li> </ul>		
内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1章 私の仕事観、会社観</li> <li>2章 自分たちの立場・役割</li> <li>3章 計画的業務推進</li> <li>4章 職場の問題と問題解決</li> <li>5章 組織づくり</li> <li>6章 部下の育成</li> <li>7章 コミュニケーション</li> <li>8章 モティベーション</li> <li>9章 リーダーシップ</li> </ol> 修了テスト		

● 目標管理・人事評価研修

対象	管理職	標準学習時間	4時間（収録時間160分、WEBテスト50問）
受講期間	1年間	受講料	1人につき16,500円（税込）
学習のねらい	講師からの一方的な解説だけではなく、演習、レポート、確認テスト等、評価者の運用スキルをPDCAのステップに基づき、PLANにおける目標設定、DOにおけるプロセス管理、CHECKにおける人事評価、ACTIONにおけるフィードバックと時系列に理解します。		
特色	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 目標管理・人事評価をマネジメントサイクル（PDCA）に沿って行わなくてはならない事項を具体的に理解しスキルの習得をはかります</li> <li>■ オンデマンド型のレクチャーと演習を組み合わせ集合研修と同等の内容を実現化しています</li> <li>■ 演習にはPDCAに沿った事例映像教材を組み込み理解しやすいプログラム構成になっています</li> <li>■ 標準学習時間を3時間とコンパクトにまとめ、新任管理職教育に組み込みやすくしています</li> </ul>		
内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 目標管理・人事評価の基本</li> <li>2. 目標設定のポイントと進め方(Plan)</li> <li>3. プロセス管理のポイントと進め方(Do)</li> <li>4. 人事評価のポイントと進め方(Check)</li> <li>5. フィードバックのポイントと進め方(Action)</li> </ol>		

## ● 会社数字の読み方・活かし方 ～1日で身につく決算書の読み方～

対象	若手社員～中堅社員	標準学習時間	収録時間144分
受講期間	4か月	受講料	1人につき6,600円（税込）
学習のねらい	会社数字（会計）の基本を学習する講座です。ビジネスパーソンとして会計を学ぶ目的や意義を確認した上で、損益計算表、貸借対照表、キャッシュフロー計算書の財務3表の読み方を学び、これらを用いて会社の経営状態を分析する手法を身につけます。		
内容	第1回 会社数字を学ぶ意義 第2回 決算書ができるまでの流れ 第3回 決算書“財務諸表”の基礎 第4回 損益計算書の基礎 第5回 貸借対照表の基礎	第6回 キャッシュフロー計算書の基礎 第7回 財務3表のつながり／会社数字を活用する／収益性を見る指標 第8回 安全性を見る指標／効率性・生産性を見る指標 第9回 演習 経営指標を用いた分析 第10回 演習 事例企業分析	

## ● レジリエンス ～ストレス時代の折れない心の作り方～

対象	若手社員～中堅社員	標準学習時間	収録時間156分
受講期間	4か月	受講料	1人につき6,600円（税込）
学習のねらい	単にポジティブシンキングではなく、目の前の変化や逆境をしなやかに乗り越えることができると“レジリエンス”という概念を理解し、逆境吹き荒れる状況に対してどのように準備し対処すればよいのかという“危機に対する心の土台作り”の基礎を講義と演習を交えてお伝えします。		
内容	第1回 レジリエンスとは何か 第2回 折れない心にする技術 第3回 レジリエンス醸成の技術解説とワーク 前編 第4回 レジリエンス醸成の技術解説とワーク 後編		

## ● ヒューマンエラー回避のための 業務マネジメントとチームコミュニケーション

対象	若手社員～中堅社員	標準学習時間	収録時間110分
受講期間	4か月	受講料	1人につき6,600円（税込）
学習のねらい	ヒューマンエラーが起きるメカニズムを知り、事象に合わせて対策を立てられる知識を身に付けます。業務改善や時間管理、モチベーションコントロール、組織コミュニケーションの観点から、エラーを未然に防ぐ組織、発生してもリカバリが早い組織へ変わるために必要な要素、行動を身に付けます。		
内容	第1回 なぜヒューマンエラーが起きるのか 第2回 ミスを減らすための対策 第3回 業務改善の考え方 第4回 エラーに強い組織のコミュニケーション		

## ● テレワーク・マネジメント ～在宅勤務が単なる”自宅待機”にならないために～

対象	若手社員～中堅社員	標準学習時間	収録時間176分
受講期間	4か月	受講料	1人につき6,600円（税込）
学習のねらい	<p>みなが通勤して出社するという従来のモデルとは異なり、テレワークでは一人ひとりが離れた場所で自律して仕事を行うという前提に立ちます。そのため、仕事の進め方、管理の仕方、メンバーとのコミュニケーションの仕方など、マネジメントにも従来とは異なる手法が求められます。業務管理とコミュニケーションの2つの側面からテレワークにおけるチームマネジメントについて解説します。</p>		
内容	<p>第1回 新型コロナウイルスによるビジネス環境の変化とテレワーク・マネジメント                  第2回 マネジメントの基本と業務管理                  第3回 テレワークマネジメントに求められる面談技術                  第4回 リモートミーティングにおけるファシリテーション</p>		

## ● ロジカルシンキング ～論理的に物事を捉え説明する技術～

対象	若手社員～中堅社員	標準学習時間	収録時間120分
受講期間	4か月	受講料	1人につき6,600円（税込）
学習のねらい	<p>論理的に物事を考えるための思考法を学ぶ講座です。論理の展開と構造化、事象の構造把握や問題解決など、ビジネスの場面における論理的思考の使い方を演習を通じて学習します。</p>		
内容	<p>第1回 ロジカルシンキングとは                  第2回 帰納法と演繹法                  第3回 クリティカルシンキング                  第4回 論理の構造化                  第5回 問題と課題の構造</p>	<p>第6回 事象の構造化の技術                  第7回 事象の構造化ツール（ロジックツリー）                  第8回 ケーススタディ「発生問題の解決」                  第9回 ケーススタディ「創造問題の解決」</p>	

## ● デジタルコミュニケーション ～リモートワークでの業務を円滑に進めるために～

対象	若手社員～中堅社員	標準学習時間	収録時間145分
受講期間	4か月	受講料	1人につき6,600円（税込）
学習のねらい	<p>リモートワークの普及に伴いオンラインでのコミュニケーションが求められています。しかし、対面での対話と比べると情報量が不足するオンラインでの対話や意思伝達を行うためには、その特性を踏まえた伝え方、聴き方を行う必要があります。この講座ではテキストチャットやビデオ通話アプリを用いたコミュニケーションの手法やポイントを学びます。</p>		
内容	<p>第1回 リモートワーク環境に求められる デジタル・コミュニケーション                  第2回 オフラインとオンラインの コミュニケーションの違い                  第3回 テキストコミュニケーションツールの使い分け</p>	<p>第4回 伝わるための文章表現                  第5回 ビデオ通話での話の伝え方                  第6回 ビデオ通話での話の聴き方                  第7回 会議進行（ファシリテーション）の基本                  第8回 リモートミーティングを活性化させるツールの活用</p>	

## ● セールスコーチング講座 ～自立型の人材を育てる～

対象	若手社員～中堅社員	標準学習時間	収録時間143分
受講期間	4か月	受講料	1人につき6,600円（税込）
学習のねらい	部下育成に対する意識の啓発と、部下育成におけるコーチングスキルを習得します。また、営業職のコーチングに焦点を合わせ、より具体的、実践的な手法を学びます。営業プロセスに沿った事例研究をおこない、営業活動の際の指導ポイントを学ぶことができます。		
内容	第1回 オリエンテーション 第2回 自立型人材を育てるリーダー 第3回 セールスコーチングの意味(1) 第4回 セールスコーチングの意味(2) 第5回 ソリューション営業の基本 第6回 セールスコーチングの課題設定	第7回 セールスコーチングの展開ステップ 第8回 セールスコーチングの主要スキル(1) 第9回 セールスコーチングの主要スキル(2) 第10回 セールスコーチングの主要スキル(3) 第11回 セールスコーチングの場面 第12回 セールスコーチングスキルに磨きをかける	

## ● 営業マネジメント基礎 ～メンバーのやる気を引き出すマネジメント手法～

対象	若手社員～中堅社員	標準学習時間	収録時間122分
受講期間	4か月	受講料	1人につき6,600円（税込）
学習のねらい	営業マネジャーに必要な意識とスキルを習得します。自己の営業マネジャーとしての行動課題を明らかにし、今後の取り組み方の改善を目指します。営業マネジャーに必要なプロセス管理の考え方やヒューマンスキルを理解し、体系的にマネジメントの考え方を学びます。		
内容	第1回 オリエンテーション 第2回 営業マネジャーの役割 第3回 営業チーム力強化の視点(1) 第4回 営業チーム力強化の視点(2) 第5回 目標・方針による管理(1)	第6回 目標・方針による管理(2) 第7回 自律した営業チームづくり 第8回 プロセス目標の設定方法 第9回 メンバーの指導・育成 第10回 講座のまとめ	

## ● ネゴシエーション講座 ～お互いの満足度を高めるWIN-WINの交渉術～

対象	若手社員～中堅社員	標準学習時間	収録時間114分
受講期間	4か月	受講料	1人につき6,600円（税込）
学習のねらい	WIN-WIN型交渉力は、自分と相手の双方の満足度がバランスよく最大になるように、お互いの間に存在する問題を解決しながら話し合いを進めるためのコミュニケーションスキルです。ここでは、双方の満足度が高まるように交渉をうまく進めるためのポイントについて学習します。営業のみならずビジネスのあらゆる場面で活用できるスキルを習得します。		
内容	第1回 オリエンテーション 第2回 交渉の基本理解：交渉とは 第3回 分配型交渉の進め方 第4回 統合型交渉の進め方 第5回 ゴール設定	第6回 ニーズ創出 第7回 価値交換 第8回 交渉テクニックの実践 第9回 3章までのふりかえり 第10回 ネゴシエーターへの道	



## ● プレゼンテーション基礎講座 ～論理的で分かりやすい伝え方の実践スキル～

対象	若手社員～中堅社員	標準学習時間	収録時間118分
受講期間	4か月	受講料	1人につき6,600円（税込）
学習のねらい	<p>論理的な伝え方とは？話の分かりやすさとは？聴き手と視線を合わせるとは？効果的な資料とは？について体系的な解説と簡単なワークを通じて、初心者でも無理なく下記を習得することを目指します。</p> <p>(1) 聴き手を納得させるための論理的で分かりやすいストーリー設計の手法  (2) 一目見ただけで理解できるシンプルなPowerPoint資料の作成方法  (3) 聴き手から理解と信頼を勝ち取るスピーチスキルと効果的な事前準備の方法</p>		
内容	第1回 オリエンテーション 第2回 正しい取り組み方と力配分 第3回 人を納得させる方法 第4回 論理的なストーリー設計 第5回 提案型プレゼンの構成 第6回 業務報告型プレゼンの構成	第7回 簡潔で分かりやすい伝え方 第8回 スライド資料の役割 第9回 代表的な図解のポイント 第10回 デザインや機能の注意点 第11回 講座のまとめ	

## ● クリエイティブシンキング講座 ～Ai・IoT時代の必須スキル～

対象	若手社員～中堅社員	標準学習時間	収録時間123分
受講期間	4か月	受講料	1人につき6,600円（税込）
学習のねらい	<p>自身の思考の偏りに気づき、意識的に考え方や見方を広げ、変化させる力、問題を掘り起こす力、創造的問題解決を導き出すためのプロセスを組み立て、実践につなげる力を身に付け、常識や固定観念にとらわれない思考の習慣化を図ります。</p>		
内容	第1回 クリエイティブをイメージする 第2回 クリエイティブシンキングとは 第3回 大局観を養う 第4回 感性を磨く 第5回 固定概念を排除する 第6回 柔軟性を高める	第7回 発想法“ブレインストーミング”を学ぶ 第8回 SCAMPERとは？ 第9回 アトリビュート・リスティングとは 第10回 6つ帽子で思考チェンジ 第11回 講座のまとめ	

## ● クリティカルシンキング ～自身の陥りやすい思考パターンを掴む～

対象	若手社員～中堅社員	標準学習時間	収録時間128分
受講期間	4か月	受講料	1人につき6,600円（税込）
学習のねらい	<p>情報化が進化した現代においては、情報を適確に判断し、いかに問題解決に導いていくかという「最適解」の探索が重要です。そのためには、「自分で考える力」を身につける必要があります。しかし、私達が「考える」とき、そこに偏りや先入観があることが少なからずあります。クリティカルシンキングは、きちんとした「ものの見方・考え方」を身につけるための思考方法です。本講座では「考える力」を向上させ、創造的な問題解決を図っていく力を養うことを目的とします。</p>		
内容	第1回 オリエンテーション 第2回 クリティカルシンキングの基本原則と学習体系 第3回 信念の不正確さを知る 第4回 認知の不十分さを知る 第5回 因果関係を理解する	第6回 他人の行動を理解する 第7回 自分自身を理解する 第8回 現象を理解する 第9回 論法の特徴を知る 第10回 問題を解決する 第11回 クリティカルシンカーへの道	

## ● 業務に活かせるプロジェクトマネジメントスキル

対象	若手社員～中堅社員	標準学習時間	収録時間106分
受講期間	4か月	受講料	1人につき6,600円（税込）
学習のねらい	プロジェクトマネジメントとは何か、マネジメントすべき要素が何かを理解し、日々の業務に置き換え可能な概念を把握します。さらに、業務シーンで活用できるプロジェクトマネジメントの手法を学び、実践する基礎を身につけます。		
内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 本講座のねらい、達成目標</li> <li>2. 様々な業務環境と求められる変化</li> <li>3. プロジェクトマネジメントとは？</li> <li>4. プロジェクトマネジメントの要素</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>5. マネジメントスキル：計画立案</li> <li>6. マネジメントスキル：コミュニケーション</li> <li>7. マネジメントスキル：モニタリング</li> <li>8. 実践に向けて</li> </ol>	

## ● イノベーション営業コース ～DX時代に求められる新しい営業スタイル～

対象	若手社員～中堅社員	標準学習時間	収録時間101分
受講期間	4か月	受講料	1人につき6,600円（税込）
学習のねらい	イノベーションとは何かを確認するとともに、顧客のイノベーションを支援していくための新しい営業の考え方を学びます。その上でイノベーション営業のプロセスを理解し、そのプロセスに沿って実践していくための手法を身につけます。		
内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. イノベーションの基本理解</li> <li>2. イノベーションの構想①</li> <li>3. イノベーションの構想②</li> <li>4. イノベーション・プランニング①</li> <li>5. イノベーション・プランニング②</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>6. 顧客リレーション</li> <li>7. イノベーション資源検証</li> <li>8. イノベーションデザイン</li> <li>9. 合意・協業契約</li> <li>10. まとめ</li> </ol>	

## ● データ思考力コース ～データに基づいて物事を本質的に考える～

対象	若手社員～中堅社員	標準学習時間	収録時間101分
受講期間	4か月	受講料	1人につき6,600円（税込）
学習のねらい	データを価値ある情報に変えて、客観的で論理的な判断・意思決定に役立てるための「データ思考力」を身につけます。そのために必要となる、業務上の問題解決に向けて仮説を立て、データを使って分析・検証する手法を習得します。		
内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. データ思考力とは</li> <li>2. 仮説思考とデータ検証</li> <li>3. データの大枠を捉える（1）</li> <li>4. データの大枠を捉える（2）</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>5. データ分析の基本</li> <li>6. 実践的なデータ分析手法</li> <li>7. 相関関係と因果関係</li> <li>8. データのビジュアル表現</li> </ol>	


## ● リーダーシップコース ～現状を破り、組織に変革をもたらすリーダーの要件～

対象	若手社員～中堅社員	標準学習時間	収録時間105分
受講期間	4か月	受講料	1人につき6,600円（税込）
学習のねらい	代表的なリーダーシップの理論を学び、組織を取り巻く環境や置かれた状況に応じて、適切なリーダーシップが発揮できることを目指します。現代の時代や環境変化を踏まえたリーダーシップのあり方について理解を深め、リーダーとして自らがとるべき態度や行動を学びます。		
内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. リーダーシップとは</li> <li>2. リーダーシップとマネジメントの違い</li> <li>3. リーダーに求められる3つの要素</li> <li>4. リーダーに求められる2つの行動</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>5. 状況に応じたリーダーシップ</li> <li>6. 現代のリーダーシップ理論</li> <li>7. 自律的な行動を促すエンパワーメント</li> <li>8. 他人を動かす前に、まず自分から</li> </ol>	


## ● 人材育成コース ～メンバーの個性を踏まえて能力開発へ導く～

対象	若手社員～中堅社員	標準学習時間	収録時間129分
受講期間	4か月	受講料	1人につき6,600円（税込）
学習のねらい	組織における人材育成の必要性を踏まえた上で、計画的に人材育成を行うOJTの進め方や育成計画の作り方を学びます。さらに、メンバーを効果的に育成するための動機づけや、コミュニケーションの取り方を身につけます。		
内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 人材育成の必要性</li> <li>2. 人材が成長するメカニズム</li> <li>3. 人材育成の手法</li> <li>4. 育成計画の作成</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>5. 人材育成のための個人面談</li> <li>6. 仕事の動機づけ</li> <li>7. 面談に求められるコミュニケーションスキル</li> <li>8. 現代の人材育成課題</li> </ol>	

## ● 職場のコミュニケーション・スキル 「アンガーマネジメント」

対象	全従業員	標準学習時間	40分（収録時間23分、WEBテスト12問）
受講期間	1か月	受講料	1人につき3,300円（税込） ※1か月延長につき1人500円加算
学習のねらい	「怒り」は、人間関係をギクシャクさせたり、ストレスの原因になるなど厄介な感情です。「怒り」との付き合い方を身に付けることで、職場のコミュニケーションの改善を目指す教材です。		
特色	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 職場のコミュニケーションの中で「怒り」を感じる場面の事例動画とその解説動画を視聴して学習</li> <li>■ 解説では「怒り」を客観的に分析し、その感情との付き合い方と、自分の思いや気持ちの上手な伝え方を学習</li> <li>■ 動画視聴後は、理解度確認テストで理解を促進</li> <li>■ タブレット・スマートフォンでの学習も可能</li> </ul> （監修：関屋 裕希 [東京大学大学院医学系研究科 心理学博士 臨床心理士 公認心理師] 企画・製作：株式会社アスパクリエイト）		
内容	1. 職場は「怒り」で溢れている 2. 「怒り」は大事なものが傷つけられているサイン 3. 「怒り」の感情との付き合い方 クールダウン 4. 大事なものをを守るための行動 5. 自分の「怒りのツボ」知る 理解度確認テスト		

## ● 職場のコミュニケーション・スキル 「アサーション」

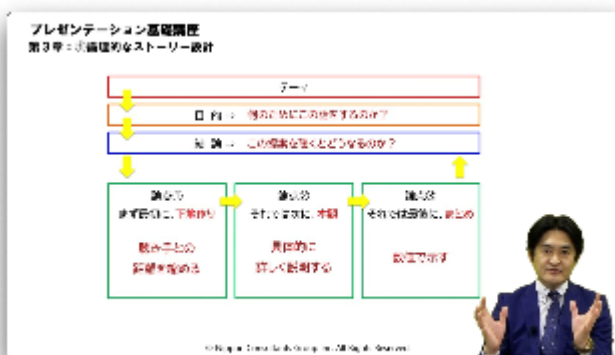
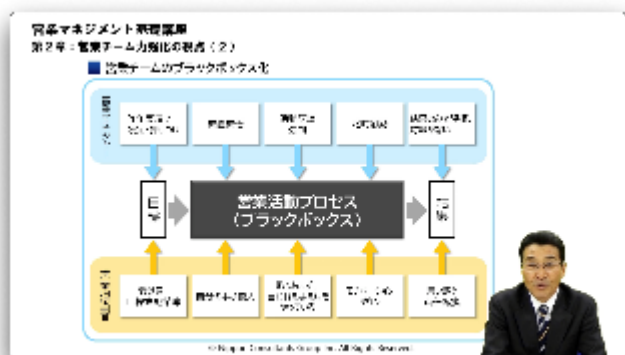
対象	全従業員	標準学習時間	40分（収録時間25分、WEBテスト12問）
受講期間	1か月	受講料	1人につき3,300円（税込） ※1か月延長につき1人500円加算
学習のねらい	お互いの気持ちや言いたいことを、相手を傷つけずに伝える相互尊重の方法であるアサーティブなコミュニケーションについて事例を交えて学ぶ教材です。		
特色	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 自分の自己表現のタイプを確認したうえで、傾聴力、質問、DESC法という3つのコミュニケーション・スキルを学習</li> <li>■ テレワークでのコミュニケーションの注意点も学習</li> <li>■ 動画視聴後は、理解度確認テストで理解を促進</li> <li>■ タブレット・スマートフォンでの学習も可能</li> </ul> （監修：関屋 裕希 [東京大学大学院医学系研究科 心理学博士 臨床心理士 公認心理師] 企画・製作：株式会社アスパクリエイト）		
内容	1. イン트로ダクション 2. あなたの自己表現タイプは？ 3. コミュニケーション・スキル（1）傾聴力 4. コミュニケーション・スキル（2）質問 5. コミュニケーション・スキル（3）DESC法 6. テレワークのコミュニケーション 理解度確認テスト		

## 営業基礎コース

対象	営業担当者／入社3年目までの若手社員・配転者	標準学習時間	4時間（収録時間155分、WEBテスト44問）
受講期間	4か月	受講料	1人につき11,000円（税込）
学習のねらい	これから営業職となる人たちや、営業経験年数が浅い人たち向けに営業担当者の役割と営業活動の基礎を学んでもらうためのコースです。本コースを通じて、営業活動の流れを理解し、お客様にどのようにアプローチすべきかを知るとともに、好感度の高い営業担当者としての基本動作を身に付けます。		
特色	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 営業職としての役割を理解し、営業マインドの向上を図ります</li> <li>■ 営業プロセスの基本と営業担当者としての基本動作を学ぶことができます</li> <li>■ 学んだことを実践につなげられるよう、知識解説に加え、実際の営業場面を想定した事例解説が盛り込まれています</li> <li>■ セクションごとの確認テストと、コース全体の修了テストにより理解を促進します</li> </ul>		
内容	Section1. 営業担当者の役割 Section2. 営業プロセスの基本 Section3. 顧客選定・商談準備 Section4. 顧客アプローチ Section5. 商談ヒアリング Section6. 提案 Section7. クロージング Section8. アフターケア まとめ 修了テスト ※各セクションに確認テストがあります。		


## 営業力強化シリーズ関連コース

- セールスコーチング
- 営業マネジメント基礎 ～メンバーのやる気を引き出すマネジメント手法～  
教育担当者や新人・若手を預かるチームリーダーにおすすめのコースです。組織として営業担当者を育成する体制づくりにつなげていきます。
- ネゴシエーション～お互いの満足度を高めるWIN-WINの交渉術～
- プレゼンテーション基礎講座～論理的で分かりやすい伝え方の実践スキル～
- イノベーション営業コース～DX時代に求められる新しい営業スタイル～  
営業基礎コースを学んだ後のより実践的なステップアップ教材としてご活用いただけます。




※各コースの詳細については、P.8-10をご参照ください。


流通業基礎

対象	流通業へのソリューション（課題解決）提案を行う営業担当者／入社3年目までの若手社員・配転者	標準学習時間	8時間（約200スライド、WEBテスト50問）
受講期間	4か月	受講料	1人につき12,650円（税込）
学習のねらい	流通業をターゲットとしたソリューション提案型の営業活動を実践するために、卸売業や小売業の基本機能からSCMといった管理手法まで、営業を展開していく上で必要な業種知識を習得します。		
特色	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 流通業の基礎知識からソリューション提案型の営業活動を実践するために必要な知識を体系的に学習</li> <li>■ 各章の確認テストで学んだことをチェックしながら学習を進めていくことで理解を促進</li> <li>■ イラストを使った図解、ナレーションによりわかりやすく解説</li> <li>■ タブレット・スマートフォンでの学習も可能</li> <li>■ *PMP（R）資格更新に必要なPDUポイントの取得が可能です</li> </ul>		
内容	第1章 流通業の定義 第2章 卸売業 第3章 小売業 第4章 流通業とIT 第5章 流通行政		


製造業基礎

対象	製造業へのソリューション（課題解決）提案を行う営業担当者／入社3年目までの若手社員・配転者	標準学習時間	8時間（約200スライド、WEBテスト50問）
受講期間	4か月	受講料	1人につき12,650円（税込）
学習のねらい	製造業全般の動向、製造形態の特徴、生産管理機能のポイントなど、製造品目が多岐に渡る業界を構造的にとらえ、製造業をターゲットとしたソリューション提案型の営業活動を実践するために必要な業種知識を習得します。		
特色	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 製造業の基礎知識からソリューション提案型の営業活動を実践するために必要な知識を体系的に学習</li> <li>■ 各章の確認テストで学んだことをチェックしながら学習を進めていくことで理解を促進</li> <li>■ イラストを使った図解、ナレーションによりわかりやすく解説</li> <li>■ タブレット・スマートフォンでの学習も可能</li> <li>■ *PMP（R）資格更新に必要なPDUポイントの取得が可能です</li> </ul>		
内容	第1章 製造業とは 第2章 製造業の組織と役割 第3章 製造業を取り巻く環境 第4章 製造業における主な管理機能 第5章 ソリューション営業活動の視点と課題		


## 金融業基礎

対象	金融業へのソリューション（課題解決）提案を行う営業担当者／入社3年目までの若手社員・配転者	標準学習時間	8時間（約200スライド、WEBテスト60問）
受講期間	4か月	受講料	1人につき12,650円（税込）
学習のねらい	銀行・証券・保険など各金融機関の業務内容や経営課題をはじめ、統廃合や規制緩和が進む金融業界への営業に欠かせない業種知識を身につけます。		
特色	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 金融業の基礎知識からソリューション提案型の営業活動を実践するために必要な知識を体系的に学習</li> <li>■ 各章の確認テストで学んだことをチェックしながら学習を進めていくことで理解を促進</li> <li>■ イラストを使った図解、ナレーションによりわかりやすく解説</li> <li>■ タブレット・スマートフォンでの学習も可能</li> <li>■ *PMP（R）資格更新に必要なPDUポイントの取得が可能です</li> </ul>		
内容	第1章 日本経済と金融 第2章 政府系金融機関 第3章 銀行等金融機関 第4章 証券業界 第5章 保険会社 第6章 共同組合等金融機関とノンバンク		


## 官公庁基礎

対象	官公庁へのソリューション（課題解決）提案を行う営業担当者／入社3年目までの若手社員・配転者	標準学習時間	8時間（約200スライド、WEBテスト60問）
受講期間	4か月	受講料	1人につき12,650円（税込）
学習のねらい	刻々と変化する国や地方公共団体（地方自治体）の行政運営のしくみと組織構造を理解した上で、行政職員を相手にした営業のあり方を身につけます。また、主な受講者として、行政をターゲットにIT活用や情報システム構築を提案する営業担当者を想定しているため、ソリューション営業活動を実践するにあたって知っておくべき、IT分野における国家戦略や、情報システムの調達プロセスなども学んでいきます。		
特色	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 官公庁の基本知識からソリューション提案型の営業活動を実践するために必要な知識を体系的に学習</li> <li>■ 各章の確認テストで学んだことをチェックしながら学習を進めていくことで理解を促進</li> <li>■ イラストを使った図解、ナレーションによりわかりやすく解説</li> <li>■ タブレット・スマートフォンでの学習も可能</li> <li>■ *PMP（R）資格更新に必要なPDUポイントの取得が可能です</li> </ul>		
内容	第1章 行政の組織と仕事 第2章 行政運営のしくみ 第3章 行政課題と営業展開 知っておくべき行政用語		

## 医療業界病院基礎


対象	病院へのソリューション（課題解決）提案を行う営業担当者／入社3年目までの若手社員・配転者／医療業界従事者	標準学習時間	8時間（約200スライド、WEBテスト60問）
受講期間	4か月	受講料	1人につき12,650円（税込）
学習のねらい	病院を担当する営業担当者やこれから医療業界で働く人たちが、病院のしくみについて理解するためのコースです。病院の種類、各部署の業務、医療保険など病院の組織や制度について学ぶとともに、病院システムや院内の組織管理など病院経営のあり方についても学習していきます。		
特色	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 医療業界や病院に関する基本知識と、病院に対してソリューション提案型の営業活動を実践するために必要な知識を体系的に学習</li> <li>■ 各章の確認テストで学んだことをチェックしながら学習を進めていくことで理解を促進</li> <li>■ イラストを使った図解、ナレーションによりわかりやすく解説</li> <li>■ タブレット・スマートフォンでの学習も可能</li> <li>■ *PMP（R）資格更新に必要なPDUポイントの取得が可能です</li> </ul>		
内容	第1章 医療機関と病院 第2章 病院の機能と部署 第3章 医療保険 第4章 医療を取り巻く法制度とIT化 第5章 病院の経営管理 第6章 医療政策と病院の課題		

## 介護・福祉基礎


対象	介護・福祉へのソリューション（課題解決）提案を行う営業担当者／入社3年目までの若手社員・配転者／介護・福祉業界従事者	標準学習時間	8時間（約200スライド、WEBテスト40問）
受講期間	4か月	受講料	1人につき12,650円（税込）
学習のねらい	介護保険制度のしくみや介護サービスの具体的内容、介護サービスの専門職や介護サービス事業の管理機能などを学習します。さらに業界の動向と経営課題をつかみ、業界攻略の視点を身につけます。		
特色	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 介護保険制度のしくみや介護サービスに関する基本知識など、介護・福祉業界に対してソリューション提案型の営業活動を実践するために必要な知識を体系的に学習</li> <li>■ 各章の確認テストで学んだことをチェックしながら学習を進めていくことで理解を促進</li> <li>■ イラストを使った図解、ナレーションによりわかりやすく解説</li> <li>■ タブレット・スマートフォンでの学習も可能</li> <li>■ *PMP（R）資格更新に必要なPDUポイントの取得が可能です</li> </ul>		
内容	第1章 介護保険制度 第2章 介護サービスの種類と担い手 第3章 介護サービスの専門職と管理機能 第4章 介護・福祉業界の動向と攻略視点		




## ● 販売管理編

対象	入社3年目までの若手社員・配転者 ／SE／販売管理業務従事者	標準学習時間	3時間（約60スライド、WEBテスト 28問）
受講期間	4か月	受講料	1人につき5,500円（税込）
学習のねらい	販売管理業務を概観し、システム開発に必要な販売管理業務の基本的な知識を獲得することにあります。そのため、販売管理業務におけるモノ・カネ・情報の流れを中心に学習します。また、関連する周辺の技術やシステムの知識についても触れます。		
特色	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 受注管理、顧客管理、在庫管理など販売に関わる管理業務全般を学習</li> <li>■ 図解により初めて学習する方にとってもわかりやすく解説</li> <li>■ 確認テストで学んだことをチェックしながら学習を進めていくことで理解を促進</li> <li>■ タブレット・スマートフォンでの学習も可能</li> <li>■ *PMP（R）資格更新に必要なPDUポイントの取得が可能です</li> </ul>		
内容	第1章 販売管理の基本 第2章 営業活動と受注管理 第3章 顧客管理 第4章 製品在庫管理と物流管理 第5章 納品から回収まで（狭義の販売管理） 第6章 医療政策と病院の課題		

## ● 生産管理編

対象	入社3年目までの若手社員・配転者／SE ／生産管理業務従事者	標準学習時間	4時間（約80スライド、WEBテスト 41問）
受講期間	4か月	受講料	1人につき5,500円（税込）
学習のねらい	生産管理業務を概観し、生産管理業務の中で活用されている情報技術やアプリケーションシステムの基盤となっている生産管理の考え方やしぐみを学習します。学習を通じて、生産管理業務のプロセスに関する基礎的な理解を得ることをねらいとしています。		
特色	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 生産計画、資材管理、品質管理など生産活動に関わる管理業務全般を学習</li> <li>■ 図解により初めて学習する方にとってもわかりやすく解説</li> <li>■ 確認テストで学んだことをチェックしながら学習を進めていくことで理解を促進</li> <li>■ タブレット・スマートフォンでの学習も可能</li> <li>■ *PMP（R）資格更新に必要なPDUポイントの取得が可能です</li> </ul>		
内容	第1章 製造業における生産と生産管理 1-1 企業活動と販売管理 1-2 生産形態による生産の分類 1-3 製造業における生産の課題 第2章 生産管理の各管理活動 2-1 生産計画と生産統制 2-2 資材管理 2-3 資材の調達方式 2-4 品質管理 2-5 原価管理		

## 顧客理解のための業界・業務知識

対象	営業担当者／入社3年目までの若手社員・配転者	標準学習時間	5時間（約120スライド、WEBテスト65問）
受講期間	4か月	受講料	1人につき5,500円（税込）
学習のねらい	販売管理業務を概観し、システム開発に必要な販売管理業務の基本的な知識を獲得することにあります。そのため、販売管理業務におけるモノ・カネ・情報の流れを中心に学習します。また、関連する周辺の技術やシステムの知識についても触れます。		
特色	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 流通、製造、医療・福祉、建設、金融、行政機関という切り口で各業界の特性を学習</li> <li>■ 図解により初めて学習する方にとってもわかりやすく解説</li> <li>■ 確認テストで学んだことをチェックしながら学習を進めていくことで理解を促進</li> <li>■ タブレット・スマートフォンでの学習も可能</li> <li>■ *PMP（R）資格更新に必要なPDUポイントの取得が可能です</li> </ul>		
内容	第1章 お客さまからの期待 第2章 流通業の概要と販売管理業務 第3章 製造業の概要と生産管理業務 第4章 医療・福祉の概要と主要業務 第5章 建設業の概要と主要業務 第6章 金融業の概要と主要業務 第7章 行政機関の概要と業務の流れ		

## 建設業シリーズ

### 【建設業 新入社員研修シリーズ】 建設業基本コース 共通編

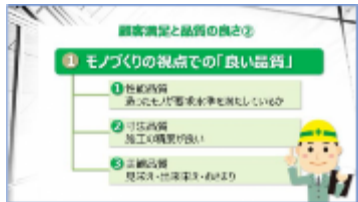
対象	建設会社の入社内定者・新入社員（内容はゼネコン向けです）	標準学習時間	2時間（収録時間90分、WEBテスト45問）
受講期間	4か月	受講料	1人につき5,500円（税込）
学習のねらい	建設会社に入社する内定者・新入社員を対象に、建設業の特徴や業界用語、仕事の流れといった基礎的な事柄を学ぶコースです。映像世代に親しみやすい動画形式の学習教材です。初期教育で必要な知識を付与することで、内定者・新入社員の不安感を解消するとともにやる気を育てます。		
特色	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ PC、スマホ、タブレットで場所・時間を問わず個人のペースで学習できます</li> <li>■ 繰り返し学習が可能ですので「自分だけ知らないのかな？」という不安を解消します</li> <li>■ 低コストで集合研修の事前・事後学習教材として、また独習教材として活用できます</li> </ul>		
内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 建設業の基礎知識</li> <li>2. 建設業界の基本用語【会社編】</li> <li>3. 建設業界の基本用語【工事編】</li> <li>4. 重要工程の品質管理</li> <li>5. 建設会社のしくみと仕事の流れ</li> </ol>		

### 【建設業 新入社員研修シリーズ】 建設業基本コース 現場入門編

対象	建設会社の入社内定者・新入社員（内容はゼネコン向けです）	標準学習時間	1時間（収録時間34分、WEBテスト40問）
受講期間	4か月	受講料	1人につき3,300円（税込）
学習のねらい	建設現場に配属される新入社員を対象に、建設現場での仕事について基礎的な事柄を学ぶコースです。映像世代に親しみやすい動画形式の学習教材です。初期教育で必要な知識を付与することで、内定者・新入社員の不安感を解消するとともにやる気を育てます。		
特色	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ PC、スマホ、タブレットで場所・時間を問わず個人のペースで学習できます</li> <li>■ 繰り返し学習が可能ですので「自分だけ知らないのかな？」という不安を解消します</li> <li>■ 低コストで集合研修の事前・事後学習教材として、また独習教材として活用できます</li> </ul>		
内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 建設現場の仕事</li> <li>2. 品質管理</li> <li>3. 安全管理</li> <li>4. 現場で成長するために</li> </ol>		


【建設業 若手技術者スキルアップシリーズ】

品質管理の基本コース


対象	新入社員～若手技術者	標準学習時間	2時間（収録時間100分、WEBテスト20問）
受講期間	4か月（最長1年間）	受講料	1人につき6,600円（税込） ※同シリーズをセット申込の場合 1人全6コースセット：33,000円（税込）
学習のねらい	品質管理は現場技術者にとって最前線の業務です。発注者・施主が求める以上の品質のものを提供し、施工会社としての信用を地域に広めていくためにも、品質管理のポイントを早期に確実に習得することが新人・若手技術者に求められます。学習→現場での実践→復習のサイクルで着実に品質管理についての知識を深めていきます。		
特色	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ CPD/CPDS認定教材ですので修了テストに合格すると2ユニット取得できます</li> <li>■ 社内研修の事前・事後学習教材、独習教材、入社後のOJTフォロー教材として活用できます</li> <li>■ 新人・若手技術者が押さえておくべき安全管理の基本的な知識を網羅しています</li> <li>■ イラストを見てどこに危険があるのかを考えていただくなど、実践的な内容を含んでいます</li> <li>■ 各章、動画と解答用紙による確認テストで理解度を確認しながら学習を進めます</li> </ul>		
内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 建設現場の管理について</li> <li>2. 品質管理の基本</li> <li>3. 品質管理の手法</li> <li>4. 重要工程の品質管理</li> <li>5. 品質マネジメントシステム</li> </ol>		

【建設業 若手技術者スキルアップシリーズ】

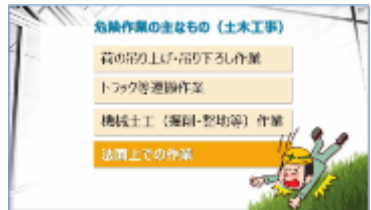
原価管理の基本コース

対象	新入社員～若手技術者	標準学習時間	2.5時間（収録時間118分、WEBテスト20問）
受講期間	4か月（最長1年間）	受講料	1人につき6,600円（税込） ※同シリーズをセット申込の場合 1人全6コースセット：33,000円（税込）
学習のねらい	新人・若手技術者に原価管理の意義や重要性を理解させ、原価管理は会社への貢献であること、建設会社においては利益を生み出す重要な業務であることを認識させます。その上で、原価管理の手法や実行予算の作成のポイント、現場での原価の把握といった実践的な内容について習得を図ります。		
特色	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ CPD/CPDS認定教材ですので修了テストに合格すると2ユニット取得できます</li> <li>■ 社内研修の事前・事後学習教材、独習教材、入社後のOJTフォロー教材として活用できます</li> <li>■ 新人・若手技術者が押さえておくべき安全管理の基本的な知識を網羅しています</li> <li>■ イラストを見てどこに危険があるのかを考えていただくなど、実践的な内容を含んでいます</li> <li>■ 各章、動画と解答用紙による確認テストで理解度を確認しながら学習を進めます</li> </ul>		
内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 建設現場の管理について</li> <li>2. 原価管理の基本</li> <li>3. 原価管理と工程管理</li> <li>4. 実行予算作成の基礎</li> <li>5. 現場で行う原価管理</li> </ol>		

【建設業 若手技術者スキルアップシリーズ】  
**工程管理の基本コース**

対象	新入社員～若手技術者	標準学習時間	2時間（収録時間108分、WEBテスト20問）
受講期間	4か月（最長1年間）	受講料	1人につき6,600円（税込） ※同シリーズをセット申込の場合 1人全6コースセット：33,000円（税込）
学習のねらい	工程管理は単なるスケジュール管理ではなく、コストの削減や人員配置の適正化や効率化、また顧客の信頼獲得といった色々な面で重要となることをまず理解させます。その上で、ネットワーク工程表を始めとする工程管理図表の特徴や作成の仕方といった基本知識の習得を図ります。		
特色	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ CPD／CPDS認定教材ですので修了テストに合格すると2ユニット取得できます</li> <li>■ 社内研修の事前・事後学習教材、独習教材、入社後のOJTフォロー教材として活用できます</li> <li>■ 新人・若手技術者が押さえておくべき安全管理の基本的な知識を網羅しています</li> <li>■ イラストを見てどこに危険があるのかを考えていただくなど、実践的な内容を含んでいます</li> <li>■ 各章、動画と解答用紙による確認テストで理解度を確認しながら学習を進めます</li> </ul>		
内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 建設現場の管理について</li> <li>2. 工程管理の基本</li> <li>3. 工程管理図表</li> <li>4. ネットワーク工程表</li> <li>5. 工程管理と原価管理</li> </ol>		

【建設業 若手技術者スキルアップシリーズ】  
**安全管理の基本コース**

対象	新入社員～若手技術者	標準学習時間	2.5時間（収録時間116分、WEBテスト20問）
受講期間	4か月（最長1年間）	受講料	1人につき6,600円（税込） ※同シリーズをセット申込の場合 1人全6コースセット：33,000円（税込）
学習のねらい	安全管理は新人・若手技術者が最も先に心得ておくべき管理業務です。労働災害に関するデータなどで現状を認識させ、安全管理の重要性に気づかせます。その上で、安全施工サイクル、KY活動、ヒューマンエラー、ヒヤリハットといった重要項目についての理解を深めます。また、労働安全衛生法などにも触れ、基本知識の充実を図ります。		
特色	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ CPD／CPDS認定教材ですので修了テストに合格すると2ユニット取得できます</li> <li>■ 社内研修の事前・事後学習教材、独習教材、入社後のOJTフォロー教材として活用できます</li> <li>■ 新人・若手技術者が押さえておくべき安全管理の基本的な知識を網羅しています</li> <li>■ イラストを見てどこに危険があるのかを考えていただくなど、実践的な内容を含んでいます</li> <li>■ 各章、動画と解答用紙による確認テストで理解度を確認しながら学習を進めます</li> </ul>		
内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 建設現場の管理について</li> <li>2. 労働災害に関するデータ</li> <li>3. 労働災害はなぜ発生するか</li> <li>4. 労働災害を起こさないために</li> <li>5. 労働安全衛生法、労働安全衛生規則の理解</li> </ol>		

【建設業 若手技術者スキルアップシリーズ】  
**建設業における法令遵守基本コース**

対象	新入社員～若手技術者	標準学習時間	2.5時間（収録時間137分、WEBテスト20問）
受講期間	4か月（最長1年間）	受講料	1人につき6,600円（税込） ※同シリーズをセット申込の場合 1人全6コースセット：33,000円（税込）
学習のねらい	建設業における法令遵守の重要性を学びます。建設業に最も関係の深い建設業法と労働安全衛生法を中心に学ぶ基本コースです。難解な法律についてイラストを交えて分かりやすく解説し、新入社員、若手技術者の方々に知っておいて欲しい内容をコンパクトにまとめ、法令の理解促進を図ります。		
特色	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ CPD/CPDS認定教材ですので修了テストに合格すると2ユニット取得できます</li> <li>■ 社内研修の事前・事後学習教材、独習教材として活用できます</li> <li>■ 新人・若手技術者が押さえておくべき建設業法と労働安全衛生法のポイントを解説しています</li> <li>■ 各章、動画と解答用紙による確認テストで理解度を確認しながら学習を進めます</li> </ul>		
内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 建設業における法令遵守の重要性</li> <li>2. 建設業法の基本知識</li> <li>3. 建設業法（適正な営業体制）</li> <li>4. 建設業法（適正な契約体制）</li> <li>5. 建設業法（適正な施工体制）</li> <li>6. 労働関連法（労働安全衛生法など）の基本知識</li> </ol>		


【建設業 若手技術者スキルアップシリーズ】  
**現場代理人基本コース**

対象	新入社員～若手技術者	標準学習時間	3.5時間（収録時間197分、WEBテスト20問）
受講期間	4か月（最長1年間）	受講料	1人につき6,600円（税込） ※同シリーズをセット申込の場合 1人全6コースセット：33,000円（税込）
学習のねらい	現場代理人には幅広い知識・技術が求められます。本コースでは、現場代理人を目指す第一歩として、新入社員や若手技術者の方々に知っておいて欲しい、現場代理人としての基本能力、施工管理力、現場運営力、対人関係能力などについての基本的な事柄を学習することを目的としています。		
特色	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ CPD/CPDS認定教材ですので修了テストに合格すると3ユニット取得できます</li> <li>■ 社内研修の事前・事後学習教材、独習教材として活用できます</li> <li>■ 新人・若手技術者が現場代理人の役割と仕事内容、現場運営のための対人能力などを解説しています</li> <li>■ 各章、動画と解答用紙による確認テストで理解度を確認しながら学習を進めます</li> </ul>		
内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 現場代理人の役割と心構え</li> <li>2. 現場代理人の仕事（1）</li> <li>3. 現場代理人の仕事（2）</li> <li>4. 現場を円滑に運営するための対人能力</li> <li>5. 関係者との関係づくり</li> </ol>		




## 建設業入門コース

(書籍+WEBテスト or WEBテストのみ)

対象	入社内定者／新入社員	標準学習時間	9 時間 (3単元計212頁、WEBテスト90問)
受講期間	4か月 (最長1年間)	受講料	紙版 : 1人につき8,250円 (税込) 電子版 : 1人につき6,050円 (税込) WEBテストのみ : 1人につき3,300円 (税込)
学習のねらい	企業毎に、また社内の部門毎にバラツキが著しい新人教育を、統一的に、効果的に、建設企業の実情にあった教材として提供します。建設業界に関心、興味をもたせながら、①建設業界・建設企業の理解、②社会人・建設会社の社員としての心構え・常識の習得、③建設マンとしての誇り・ロマンを醸成します。		
特色	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 入社内定者への教育から入社後のフォロー用に</li> <li>■ 建設業の業界知識や業務の基礎知識をテキストで解説</li> <li>■ 書籍+WEBテストの組み合わせで知識を定着 (紙版・電子版を選択可能)</li> </ul>		
内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 社会人としての心構え</li> <li>2. ビジネスマナー基礎講座</li> <li>3. 仕事を覚える</li> <li>4. 社会のルールを守る</li> <li>5. 自分を高める</li> <li>6. WEBテスト (各単元に択一式の確認問題があります)</li> </ol>		


## 建設業新入社員読本コース

(書籍+WEBテスト or WEBテストのみ)


対象	新入社員 (社内研修の事前・事後学習、OJTフォロー)	標準学習時間	8 時間 (書籍280頁、WEBテスト55問)
受講期間	4か月	受講料	書籍+WEBテスト : 1人につき5,500円 (税込) WEBテストのみ : 1人につき3,300円 (税込)
学習のねらい	<p>刊行以来建設業界の新入社員教育テキストとしてご愛顧いただいた『新入社員読本』の第3版。WEBテストを追加したeラーニング教材としてご提供しています。社内研修の教材としてより便利にご活用いただけます。</p> <p>建設業界のしくみから、日常業務、現場の基本から法知識まで、図版・写真を多数使用しわかりやすく解説。建設業の新入社員の皆様向けに、業界・業務知識に加え、建設人としての誇り、社会人のマナーまで学習頂けます。</p>		
特色	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 社内研修の事前・事後学習教材、入社後のOJTフォロー用に</li> <li>■ 図版・写真を多数掲載。基本的な業務知識をわかりやすく解説</li> <li>■ 書籍+WEBテストの組み合わせで知識を定着 (紙版・電子版を選択可能)</li> </ul>		
内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>第1章 建設業とは</li> <li>第2章 建設実務の基本知識</li> <li>第3章 建設実務の基本知識</li> <li>第4章 建設現場の仕事</li> <li>第5章 業務場面別ポイント</li> <li>第6章 施工場面の実務知識</li> <li>第7章 一流建設技術者への道</li> <li>第8章 資料編</li> </ol> <p>WEBテスト (各章に択一式の確認問題があります)</p>		




## 建設業・現場代理人のコミュニケーション養成読本コース (書籍+WEBテスト or WEBテストのみ)

対象	若手社員～中堅社員	標準学習時間	8時間（書籍184頁、WEBテスト60問）
受講期間	4か月	受講料	書籍+WEBテスト：1人につき5,500円（税込） WEBテストのみ：1人につき3,300円（税込）
学習のねらい	営業でも貢献できるようなコミュニケーション力豊かな現場人の養成を目指す、『建設業・現場代理人のコミュニケーション養成読本』を、WEBテストを追加したeラーニング教材としてご提供しています。施主や近隣住民、作業員とのコミュニケーション方法を中心に解説したユニークな教材です。		
特色	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 社内研修の事前・事後学習教材、独習教材に</li> <li>■ 現場で対応に困る施主・近隣対応方法をわかりやすく解説</li> <li>■ 書籍+WEBテストの組み合わせで知識を定着（紙版・電子版を選択可能）</li> </ul>		
内容	第1章 現場代理人のコミュニケーションと対人能力 第2章 「話す」「聞く」「書く」「読む」コミュニケーションの基本 第3章 コミュニケーションを実践場面へ応用する方法 第4章 コミュニケーション能力の磨き方 WEBテスト（各章に択一式の確認問題があります）		

## 建設業の営業担当者読本コース (書籍+WEBテスト or WEBテストのみ)

対象	若手社員～中堅社員	標準学習時間	8時間（書籍258頁、WEBテスト60問）
受講期間	4か月	受講料	書籍+WEBテスト：1人につき5,500円（税込） WEBテストのみ：1人につき3,300円（税込）
学習のねらい	建設営業の仕事を完全網羅した『建設業の営業担当者読本 第2版』。WEBテストを追加したeラーニング教材としてご提供しています。基本的なマナーから顧客攻略法、チームマネジメント術まで、出来る&売れる営業担当者の秘訣を伝授。若手社員の研修テキストとしても好評です。		
特色	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 社内研修の事前・事後学習教材、独習教材に</li> <li>■ マナーから書類作成、チーム営業法まで営業に必要な知識を網羅</li> <li>■ 書籍+WEBテストの組み合わせで知識を定着（紙版・電子版を選択可能）</li> </ul>		
内容	第1章 建設営業担当者の役割と能力要件 第2章 営業マナーの基本 第3章 商談力を強化する 第4章 営業力を強化する 第5章 新規開拓力を強化する 第6章 営業管理職のマネジメント能力を強化する WEBテスト（各章に択一式の確認問題があります）		


## 建設業現場代理人実践読本コース (書籍+WEBテスト or WEBテストのみ)

対象	若手社員～中堅社員 (現場代理人向け)	標準学習時間	8時間(書籍284頁、WEBテスト49問)
受講期間	4か月	受講料	書籍+WEBテスト:1人につき5,500円(税込) WEBテストのみ:1人につき3,300円(税込)
学習のねらい	<p>施主・下請けから頼りにされる優秀な現場代理人をどうやって育成するか——書籍『建設業現場代理人実践読本』を、WEBテストを追加したeラーニング教材としてご提供しています。現場代理人なら押さえておきたい工事管理やコストダウンのコツ、仕事が取れる現場人を育てるコミュニケーション術まで、長年建設企業様とともに歩んできたニッコンのノウハウを凝縮してお届けします。</p>		
特色	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 社内研修の事前・事後学習教材、独習教材に</li> <li>■ 現場運営やコストダウンなど代理人としてのステップアップ知識を網羅</li> <li>■ 書籍+WEBテストの組み合わせで知識を定着(紙版・電子版を選択可能)</li> </ul>		
内容	<p>第1章 これから評価される現場代理人像 第2章 現場代理人の工事管理の実際 第3章 現場代理人としてのマネジメント 第4章 現場(プロジェクト)運営と営業力 第5章 現場代理人としての応用と実践力 WEBテスト(各章に択一式の確認問題があります)</p>		


## 建設業向けコースお得なセット価格

セット内容	セット価格	受講期間
<b>建設業新入社員3コースセット</b> (新入社員研修 基礎編/建設業基本コース/建設業基本コース 現場入門編)	通常価格:17,600円(税込)ー <b>16,500円(税込)</b>	4か月
<b>建設業若手技術者シリーズ全6コースセット</b> (現場代理人基本、品質管理の基本、原価管理の基本、工程管理の基本、安全管理の基本、建設業における法令遵守基本)	通常価格:39,600円(税込)ー <b>33,000円(税込)</b>	1年
<b>建設業基本2コース+建設業若手技術者シリーズ全6コースセット</b> (新入社員研修 建設業基本コース/建設業基本コース 現場入門編、現場代理人基本、品質管理の基本、原価管理の基本、工程管理の基本、安全管理の基本、建設業における法令遵守基本)	通常価格:48,400円(税込)ー <b>38,500円(税込)</b>	1年
<b>建設業新入社員3コース+建設業若手技術者シリーズ全6コースセット</b> (新入社員研修 基礎編/建設業基本コース/建設業基本コース 現場入門編、現場代理人基本、品質管理の基本、原価管理の基本、工程管理の基本、安全管理の基本、建設業に法令遵守基本)	通常価格:57,200円(税込)ー <b>49,500円(税込)</b>	1年


● あなたのための熱中症対策 ～災害事例から考えよう！～

対象	全従業員／管理者	標準学習時間	全従業員向け：収録時間21分 管理者向け：収録時間25分
受講期間	1か月	受講料	1人につき3,300円（税込） ※全従業員向け、管理者向けともに同価格 ※1か月延長につき1人550円加算
学習のねらい	熱中症による労働災害を防ぐには、どう対処すれば良いのか？ 労働災害事例から、対処法と予防方法を読み解きます。実際に働く現場をイメージしながら、熱中症対策の重要ポイントを理解できる映像教材です。全体として約20分程度のボリュームで、さらに各学習項目が数分単位で構成されていますので、隙間時間に手軽に学習を進めることができます。全従業員を対象とした教育にもお薦めです！		
特色	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 事例紹介を含む解説動画を視聴して、熱中症の危険性を見極め方、対処方法を理解します。</li> <li>■ 全従業員向け（21分）と管理者向け（25分）の2パターンが選択できます。</li> <li>■ 受講期間中は繰り返し視聴できます。</li> <li>■ パソコンだけでなくタブレット・スマートフォンでも視聴できます。</li> <li>■ 教育管理者は個々の視聴状況を把握しながら、対象者の視聴を促進することができます。</li> </ul> （監修：澤田晋一 企画・製作：株式会社アスパクリエイト）		
内容	オープニング 熱中症発生！ [事例1] 猛暑の炎天下での足場解体・搬出作業中の熱中症 [事例2] 酷暑環境の内装工事で起きた熱中症 [事例3] 空調管理された倉庫での荷下ろし作業中の熱中症 管理者がとるべき熱中症予防の3つの対策 ※管理者向けのみ		


● 熱中症はこわくない！

対象	全従業員／管理者	標準学習時間	全従業員向け：収録時間30分 管理者向け：収録時間35分
受講期間	1か月	受講料	1人につき3,300円（税込） ※全従業員向け、管理者向けともに同価格 ※1か月延長につき1人550円加算
学習のねらい	高温多湿の現場では知識の不足や体調管理の不備は、熱中症の危険を増幅させることが分かっています。しかし熱中症は正しく対策すれば防げるのです。この教材は熱中症の危険と正しい管理、応急措置のし方等を、アニメで分かりやすく展開し、現場労働者向け、管理監督者向けの6つのエピソードで構成したものです。		
特色	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ アニメを使った解説で、熱中症を正しく理解し対処できるようにします。</li> <li>■ 全従業員向け（30分）と管理者向け（35分）の2パターンが選択できます。</li> <li>■ ※全従業員向け、管理者向けともに同価格です。</li> <li>■ 受講期間中は繰り返し視聴できます。</li> <li>■ パソコンだけでなくタブレット・スマートフォンでも視聴できます。</li> <li>■ 教育管理者は個々の視聴状況を把握しながら、対象者の視聴を促進することができます。</li> </ul> （監修：澤田晋一 企画・製作：株式会社アスパクリエイト）		
内容	EPISODE1 熱中症ってなに？ EPISODE2 熱中症になりやすいのは、どんな人？ EPISODE3 熱中症になりやすい時期、場所 EPISODE4 熱中症を予防しよう EPISODE5 応急処置をマスターしよう EPISODE6 熱中症から部下を守ろう！ ※管理職向けのみ まとめ 熱中症予防対策 10か条		

## チーム力をアップさせる効果的なコミュニケーション

対象	店長・チーフ	標準学習時間	90分（収録時間45分、WEBテスト36問）
受講期間	4か月	受講料	1人につき5,500円（税込）
学習のねらい	店長・副店長・チーフが、自店のチーム力を強化し、明るく生き生きとした職場をつくることで、お客さまへのサービス向上と売上目標達成につなげるためのコミュニケーションを動画で学習します。		
特色	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ナレーション付きの動画解説と図解によって理解を促進</li> <li>■ コミュニケーション力診断チェックによって、自身の改善点を把握</li> <li>■ スマートフォン・タブレットでの学習に対応</li> <li>■ 学習した内容を事後テストで再度確認し、知識の定着を促進</li> </ul>		
内容	学習の進め方とテキストダウンロード 第1章 コミュニケーションの重要性 第2章 日常業務におけるコミュニケーション 第3章 目標を達成するための行動 修了テスト		

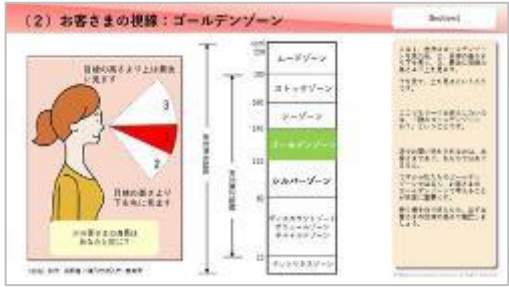
## 接客マナーの基本

対象	接客を担当する新人スタッフ、パート、アルバイトなどの新規入店者	標準学習時間	30分（収録時間18分、WEBテスト19問）
受講期間	1か月	受講料	1人につき3,300円（税込） ※1か月延長につき1人550円加算
学習のねらい	画面の中のトレーナーが受講者に語りかけながらトレーニングを進行していきます。受講者は、その画面に参画することで自然と自主トレーニングを実施します。みだしなみや笑顔、接客基本用語など、接客マナーの中でも基本的な項目を重点的に学習し、接客の基本を習得することを目的としています。		
特色	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 短時間で効果的な教育を実現</li> <li>■ 手順に沿ったわかりやすい動画で理解を促進</li> <li>■ 学習した内容を最後に再度確認し、知識の定着を促進</li> <li>■ 修了テストで理解度をチェック</li> </ul>		
内容	1. 身だしなみの基本 2. 笑顔の作り方 3. 発声練習 4. 接客基本用語 5. 敬語の使い方 6. お辞儀の仕方 7. お品物の受渡方 8. ご案内の仕方		




【新入社員研修シリーズ】

スーパーマーケット基本コース 売場づくり編


対象	新入社員向け（入社して半年から1年ほど）	標準学習時間	90分（収録時間60分+WEBテスト59問）
受講期間	4か月	受講料	1人につき5,500円（税込）
学習のねらい	入社して半年から1年ほどの新入社員をフォロー。自身の役割を再認識しお客さま視点を考え、お客さまに寄り添った売場レイアウトづくりのポイントを習得します。		
特色	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 豊富なイラストや図解で分かりやすく売場レイアウトづくりを学習できます</li> <li>■ PC、スマホ、タブレットで場所・時間を問わず個人のペースで学習できます</li> <li>■ セクションごとに確認テストで理解度を確認しながら学習を進めます</li> </ul>		
内容	Section1 私たち小売業の役割を考える Section2 お客さまの「購買行動」を考える Section3 お客さまの「買う時の心理」を考える Section4 「お客さま視点」を考える Section5 「陳列の基本原則」を考える Section6 「売場レイアウト」の意味を考える 修了テスト		

【新入社員研修シリーズ】


スーパーマーケット基本コース 計数管理編

対象	新入社員向け（入社して半年から1年ほど）	標準学習時間	90分（収録時間59分+WEBテスト50問）
受講期間	4か月	受講料	1人につき5,500円（税込）
学習のねらい	入社して半年から1年ほどの新入社員をフォロー。商品の販売価格の決め方、値下げをどの程度することが可能か基本の考え方が理解できます。また月単位での売上や利益、適正な仕入在庫量を知ることで売場の管理も習得できます。		
特色	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 売場の管理に必要な計算式をクイズ形式や豊富なイラストや図解で分かりやすく学習できます</li> <li>■ PC、スマホ、タブレットで場所・時間を問わず個人のペースで学習できます</li> <li>■ セクションごとに確認テストで理解度を確認しながら学習を進めます</li> </ul>		
内容	Section1 売価、仕入原価率、値入高率 Section2 値入率、荒利益率、ロス率 Section3 歩留まり Section4 P I 値 Section5 売上高、売上原価率、荒利益高率 Section6 商品回転率、在庫（消化）日数 修了テスト		

## スーパーマーケット部門知識 鮮魚編

対象	スーパーマーケット新入社員～若手社員	標準学習時間	90分（収録時間50分、WEBテスト40問）
受講期間	4か月	受講料	1人につき5,500円（税込）
学習のねらい	鮮魚部門に必要な基礎知識を幅広く学んで頂き、新人から若手社員を現場の即戦力として育成することがねらいです。売場の特徴から取扱商品、陳列手法や演出の仕方、利益を出すための計数の考え方、一日の業務の流れなど、網羅的にポイントを押さえて学習することが可能です。		
特色	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 専門的な知識を豊富なイラストや写真、図解で分かりやすく解説</li> <li>■ PC、スマホ、タブレットで場所・時間を問わず個人のペースで学習が可能</li> <li>■ セクションごとに確認テストを行うことで、理解度をチェック</li> </ul>		
内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 鮮魚売場とは</li> <li>2. 鮮魚売場の商品</li> <li>3. 鮮魚の取り扱いに必要な知識と技術</li> <li>4. 売場づくり</li> <li>5. 陳列と演出の基本</li> <li>6. 部門の計数</li> <li>7. 1日の業務の流れ</li> <li>8. 専門用語解説</li> <li>9. 主な使用器材</li> </ol>		

## スーパーマーケット部門知識 精肉編

対象	スーパーマーケット新入社員～若手社員	標準学習時間	90分（収録時間49分、WEBテスト43問）
受講期間	4か月	受講料	1人につき5,500円（税込）
学習のねらい	精肉部門に必要な基礎知識を幅広く学んで頂き、新人から若手社員を現場の即戦力として育成することがねらいです。売場の特徴から取扱商品、陳列手法や演出の仕方、利益を出すための計数の考え方、一日の業務の流れなど、網羅的にポイントを押さえて学習することが可能です。		
特色	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 専門的な知識を豊富なイラストや写真、図解で分かりやすく解説</li> <li>■ PC、スマホ、タブレットで場所・時間を問わず個人のペースで学習が可能</li> <li>■ セクションごとに確認テストを行うことで、理解度をチェック</li> </ul>		
内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 精肉売場とは</li> <li>2. 精肉売場の取扱商品</li> <li>3. 正肉の知識</li> <li>4. 品揃え基準</li> <li>5. 陳列の区別と売場づくり</li> <li>6. 部門の計数</li> <li>7. 1日の業務の流れ</li> <li>8. 専門用語解説</li> <li>9. 主な使用器材</li> </ol>		

## スーパーマーケット部門知識 青果編


対象	スーパーマーケット新入社員～若手社員	標準学習時間	90分（収録時間42分、WEBテスト40問）
受講期間	4か月	受講料	1人につき5,500円（税込）
学習のねらい	青果部門に必要な基礎知識を幅広く学んで頂き、新人から若手社員を現場の即戦力として育成することがねらいです。売場の特徴から取扱商品、陳列手法や演出の仕方、利益を出すための計数の考え方、一日の業務の流れなど、網羅的にポイントを押さえて学習することが可能です。		
内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 専門的な知識を豊富なイラストや写真、図解で分かりやすく解説</li> <li>■ PC、スマホ、タブレットで場所・時間を問わず個人のペースで学習が可能</li> <li>■ セクションごとに確認テストを行うことで、理解度をチェック</li> </ul>		
内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 青果売場とは</li> <li>2. 青果の分類と種類</li> <li>3. 売場の差別化</li> <li>4. 陳列と演出の基本</li> <li>5. 青果売場の陳列と演出</li> <li>6. 部門の計数</li> <li>7. 1日の業務の流れ</li> <li>8. 専門用語解説</li> <li>9. 主な使用器材</li> </ol>		

## スーパーマーケット部門知識 惣菜編


対象	スーパーマーケット新入社員～若手社員	標準学習時間	90分（収録時間55分、WEBテスト42問）
受講期間	4か月	受講料	1人につき5,500円（税込）
学習のねらい	惣菜部門に必要な基礎知識を幅広く学んで頂き、新人から若手社員を現場の即戦力として育成することがねらいです。売場の特徴から商品のゾーニングや棚割り、利益を出すための計数の考え方、一日の業務の流れなど、網羅的にポイントを押さえて学習することが可能です。		
特色	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 専門的な知識を豊富なイラストや写真、図解で分かりやすく解説</li> <li>■ PC、スマホ、タブレットで場所・時間を問わず個人のペースで学習が可能</li> <li>■ セクションごとに確認テストを行うことで、理解度をチェック</li> </ul>		
内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 惣菜売場とは</li> <li>2. 惣菜売場のゾーニング</li> <li>3. 品揃え</li> <li>4. 商品管理のポイント</li> <li>5. 陳列と演出の基本</li> <li>6. 惣菜売場の陳列と演出</li> <li>7. 部門の計数</li> <li>8. 1日の業務の流れ</li> <li>9. 専門用語解説</li> <li>10. 主な使用器材</li> </ol>		



## スーパーマーケット部門知識 日配編

対象	スーパーマーケット新入社員～若手社員	標準学習時間	90分（収録時間56分、WEBテスト43問）
受講期間	4か月	受講料	1人につき5,500円（税込）
学習のねらい	日配部門に必要な基礎知識を幅広く学んで頂き、新人から若手社員を現場の即戦力として育成することがねらいです。売場の特徴から取扱商品、商品管理や発注、またクリンネスなど、商品数が多く回転率も高い日配部門ならではのポイントを押さえて学習していきます。		
特色	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 専門的な知識を豊富なイラストや写真、図解で分かりやすく解説</li> <li>■ PC、スマホ、タブレットで場所・時間を問わず個人のペースで学習が可能</li> <li>■ セクションごとに確認テストを行うことで、理解度をチェック</li> </ul>		
内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 日配部門とは</li> <li>2. 取扱商品の特徴</li> <li>3. 商品知識 ①和日配</li> <li>4. 商品知識 ②洋日配</li> <li>5. 商品知識 ③チーズ・パン</li> <li>6. 重要な3つのオペレーション</li> <li>7. 陳列のポイント</li> <li>8. 売場レイアウトの意味</li> </ol>		

## スーパーマーケット部門知識 グロサリー編


対象	スーパーマーケット新入社員～若手社員	標準学習時間	90分（収録時間56分、WEBテスト43問）
受講期間	4か月	受講料	1人につき5,500円（税込）
学習のねらい	グロサリー部門に必要な基礎知識を幅広く学んで頂き、新人から若手社員を現場の即戦力として育成することがねらいです。売場の特徴から取扱商品、陳列手法や演出の仕方、売場レイアウトなど、商品数が最も多いグロサリー部門ならではのポイントを押さえて学習していきます。		
特色	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 専門的な知識を豊富なイラストや写真、図解で分かりやすく解説</li> <li>■ PC、スマホ、タブレットで場所・時間を問わず個人のペースで学習が可能</li> <li>■ セクションごとに確認テストを行うことで、理解度をチェック</li> </ul>		
内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. グロサリー部門とは</li> <li>2. 取扱商品の6つの特徴</li> <li>3. 商品知識 ①基礎調味料</li> <li>4. 商品知識 ②調味料類</li> <li>5. 商品知識 ③酒類</li> <li>6. グロサリー部門 売場の差別化</li> <li>7. 陳列のポイント</li> <li>8. 売場レイアウトの意味</li> </ol>		

## S検マネジャー3級 受験対策講座

対象	S検マネジャー3級を受験する方	標準学習時間	5時間（収録時間3時間30分+WEBテスト143問）
受講期間	4か月	受講料	1人につき5,500円（税込）
学習のねらい	講師による受講対策講義動画を視聴し、確認テストを解くことで試験合格に必要な知識を習得することをねらいとしています。ラーニングシステムによって確認テストの採点結果が即時に表示されるので、効率よく弱点を補強していくことができます。弱点のある項目は何度でも学習を行うことができ、自信を持って試験を受けることができます。		
特色	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 受験の出題傾向と対策を講師が解説</li> <li>■ 各テキストの目次項目に沿って学習のポイントを解説</li> <li>■ 章ごとに確認テストを出題</li> <li>■ 受講履歴で各項目の点数を確認しながら、弱点を補強</li> <li>■ 繰り返し学習で実力アップ</li> </ul>		
内容	<p>①人の育成と活用</p> <p>第1章 チーフとしての心構えと人のマネジメント</p> <p>第2章 リーダーシップとコミュニケーション</p> <p>第3章 部下の評価とOJTの実践</p> <p>……他3章</p> <p>②商品管理と販売の実務</p> <p>第1章 販売実務編</p> <p>第2章 商品管理編</p> <p>③計数管理</p> <p>第1章 部門損益計算</p> <p>第2章 売上高計算</p> <p>第3章 荒利益高計算</p> <p>……他2章</p>		


## 職場のハラスメント再点検 セクシュアルハラスメント編

～決めるのはあなたではない～


対象	全従業員	標準学習時間	40分（収録時間25分、WEBテスト11問）
受講期間	1か月	受講料	1人につき3,300円（税込） ※1か月延長につき1人550円加算
学習のねらい	職場のハラスメント問題でひとたび事件が起こると、加害者（行為者）たちは「そんなつもりではなかった」と言います。こうした発言から、加害者たちはハラスメント問題の本質を理解していないために、ハラスメント行為に至ったことが分かります。本コースでは、そうした人たちの理解を促進するために、加害者の目線を取り入れて事例を展開しています。また被害者の訴えも見せることで、加害者との意識の差を再確認することができる教材です。		
特色	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 事例動画とその解説動画を視聴してハラスメントの本質を学習</li> <li>■ 加害者目線の事例動画を通して自己を振り返り</li> <li>■ 加害者・被害者双方の視点が盛り込まれているため、両者の意識の差を再確認</li> <li>■ 確認テストで学んだことをチェックしながら学習を進めていくことで理解を促進</li> <li>■ タブレット・スマートフォンでの学習も可能</li> </ul> （企画：一般社団法人職場のハラスメント研究所 製作：株式会社アスパクリエイト）		
内容	事例1：女性部下を育てるつもりがセクハラに 事例2：相手に無断で撮影 事例3：女性同士でもセクハラに 事例4：無意識の会話がセクハラに 事例5：恋愛のつもりがセクハラに 事例6：配慮したつもりがセクハラに 事例7：気づかないうちにセクハラに		

## 職場のハラスメント再点検 パワーハラスメント編


～「そんなつもりではなかった」では済まされない～

対象	全従業員	標準学習時間	40分（収録時間27分、WEBテスト10問）
受講期間	1か月	受講料	1人につき3,300円（税込） ※1か月延長につき1人550円加算
学習のねらい	職場のハラスメント問題でひとたび事件が起こると、加害者（行為者）たちは「そんなつもりではなかった」と言います。こうした発言から、加害者たちはハラスメント問題の本質を理解していないために、ハラスメント行為に至ったことが分かります。本コースでは、そうした人たちの理解を促進するために、加害者の目線を取り入れて事例を展開しています。また被害者の訴えも見せることで、加害者との意識の差を再確認することができる教材です。		
特色	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 事例動画とその解説動画を視聴してハラスメントの本質を学習</li> <li>■ 加害者目線の事例動画を通して自己を振り返り</li> <li>■ 加害者・被害者双方の視点が盛り込まれているため、両者の意識の差を再確認</li> <li>■ 確認テストで学んだことをチェックしながら学習を進めていくことで理解を促進</li> <li>■ タブレット・スマートフォンでの学習も可能</li> </ul> （企画：一般社団法人職場のハラスメント研究所 製作：株式会社アスパクリエイト）		
内容	事例1：ハイパフォーマー上司 事例2：事なかれ上司 事例3：パワハラを訴えられた上司 管理職の本音		

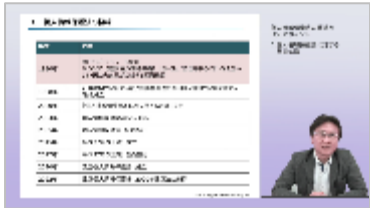
## ● パワハラ対策 オフィス基礎編

対象	全従業員	標準学習時間	40分（収録時間32分、WEBテスト10問）
受講期間	1か月	受講料	1人につき3,300円（税込） ※1か月延長につき1人550円加算
学習のねらい	労働施策総合推進法の改正（パワハラ防止法）によって法制化されたパワーハラスメント対策。この教材では、パワハラの定義の3つの要素と6類型を紐解きながら、典型事例と、判断に迷いがちなオフィスの事例を見ていきます。その言動のどこが、そしてなぜパワハラなのを6つの事例で考えていく教材です。		
特色	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ オフィスワークの事例動画とその解説動画を視聴して学習</li> <li>■ 解説ではパワハラ防止法に照らし合わせて事例のどこに問題があるかを確認</li> <li>■ 昨今問題となっているカスタマーハラスメントやリモートハラスメントについても学習</li> <li>■ 確認テストで学んだことをチェックしながら学習を進めていくことで理解を促進</li> <li>■ タブレット・スマートフォンでの学習も可能</li> </ul> （企画：一般社団法人職場のハラスメント研究所 製作：株式会社アスパクリエイト）		
内容	SKIT1 人前で怒鳴る上司 改正労働施策総合推進法（パワハラ防止法）とは SKIT2 会議室に呼んで嫌味を言うネチネチ上司 SKIT3 部下たちから無視される新任支店長 SKIT4 飲みニケーションという名のパワハラ会議 SKIT5 顧客は絶対？カスタマーハラスメント SKIT6 リモート会議のパワハラ		


## ● パワハラ対策 作業現場基礎編

対象	全従業員	標準学習時間	45分（収録時間36分、WEBテスト13問）
受講期間	1か月	受講料	1人につき3,300円（税込） ※1か月延長につき1人550円加算
学習のねらい	労働施策総合推進法の改正（パワハラ防止法）によって法制化されたパワーハラスメント対策。この教材では、パワハラの定義の3つの要素と6類型を紐解きながら、典型事例と判断に迷いがちな作業現場の事例を見ていきます。その言動のどこが、そしてなぜパワハラなのかを考える教材です。		
特色	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 作業現場の事例動画とその解説動画を視聴して学習</li> <li>■ 解説ではパワハラ防止法に照らし合わせて事例のどこに問題があるかを確認</li> <li>■ 30分で学習できるショート版（収録時間20分、WEBテスト8問）も選択可能 ※価格は通常版と同価格</li> <li>■ 確認テストで学んだことをチェックしながら学習を進めていくことで理解を促進</li> <li>■ タブレット・スマートフォンでの学習も可能</li> </ul> （企画：一般社団法人職場のハラスメント研究所 製作：株式会社アスパクリエイト）		
内容	SKIT1 ビル屋上のパワハラ上司 改正労働施策総合推進法（パワハラ防止法）とは SKIT2 人前で怒鳴る上司 SKIT3 会議室に呼んで嫌味を言うネチネチ上司 SKIT4 仕事は盗んで覚える SKIT5 部下たちから無視される新任現場責任者 SKIT6 飲みニケーションという名のパワハラ会議 SKIT7 顧客は絶対？ カスタマーハラスメント SKIT8 アウティングされたゲイ SOGIハラ ※ショート版はSKIT1/4/5/6の4事例		


## ● 個人情報保護法の基礎と改正のポイント

対象	若手社員～中堅社員	標準学習時間	収録時間72分
受講期間	4か月	受講料	1人につき6,600円（税込）
学習のねらい	本コース前半では、個人情報保護法の基本的な知識を改めて整理します。後半では、ビッグデータの収集・分析が可能となり、国境を越えて個人情報を含むデータが流通するようになった今日の社会情勢に合わせて改正された、令和2年度改正法のポイントを学びます。		
内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>個人情報保護法に対する基礎知識               <ol style="list-style-type: none"> <li>個人情報保護法の経緯</li> <li>個人情報保護法とは</li> <li>個人情報に関する用語の定義</li> <li>事業者が守るべき4つのルール</li> </ol> </li> <li>法改正に関するポイント</li> </ol>		


## ● 情報セキュリティの基礎

対象	若手社員～中堅社員	標準学習時間	収録時間56分
受講期間	4か月	受講料	1人につき6,600円（税込）
学習のねらい	情報セキュリティの基本的な概要を把握することに加え、昨今の情報漏えい事後事例を通して、実際に事故が発生した場合にどのくらいのインパクトがあるかを理解します。最後に、情報漏えいが自分の仕事の中でも発生しうることを学ぶためのケーススタディを行います。		
内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>情報セキュリティの概要</li> <li>情報セキュリティの脅威</li> <li>情報セキュリティの事故事例</li> <li>情報セキュリティ対策</li> <li>ケーススタディ</li> </ol>		


## ● コンプライアンス研修

対象	若手社員～中堅社員	標準学習時間	収録時間125分
受講期間	4か月	受講料	1人につき6,600円（税込）
学習のねらい	なぜコンプライアンスに取り組む必要があるのかを理解するとともに、コンプライアンス活動で留意すべき点や、要因・原因分析の考え方のコツを学びます。さらに、不祥事例や先進的な取り組み事例から学ぶポイントを整理し、自社の活動に役立てるようにします。		
内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>コンプライアンスの基本体系</li> <li>不正発生のメカニズム</li> <li>コンプライアンス違反予防のために取り組むこと</li> <li>コンプライアンス活動の実効性向上</li> </ol>		


【ラインケアコース】管理監督者によるラインケアの実務

対象	管理監督者	標準学習時間	50分（収録時間40分、WEBテスト10問）
受講期間	1か月	受講料	1人につき3,850円（税込） ※1か月延長につき1人550円加算
学習のねらい	ラインケアとは何かをお伝えして、管理監督者が行うべき事項を不調者の発生前と発生したときの対処法、そして復職者のケアの3つのフェーズに分けて解説しています。管理監督職へ昇格時に受講いただくと効果的です。		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ラインケアの基本と実務をしっかり習得します。疾患ミニレクチャーが含まれています。</li> <li>■ WEB講座（講義形式の映像教材）のため、業務で忙しい管理職層に対して実施できます。</li> <li>■ 確認テスト問題により、映像で学習した内容の理解を促進します。（講師：Ds'sメンタルヘルス・ラボ 産業医・精神科専門医 原雄二郎）</li> </ul>		
内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ラインケアとは</li> <li>2. ラインケアとは何をするのか？ <ul style="list-style-type: none"> <li>・フェーズ1 不調者の発生前</li> <li>・フェーズ2 不調者発生</li> <li>・フェーズ3 復帰後</li> </ul> </li> <li>3. 疾患ミニレクチャー <ul style="list-style-type: none"> <li>うつ病などの精神疾患</li> <li>・確認テスト</li> <li>・アンケート</li> </ul> </li> </ol>		


【ラインケアコース】職場のメンタルヘルスの実務 基礎編

対象	管理監督者	標準学習時間	50分（収録時間33分、WEBテスト10問）
受講期間	1か月	受講料	1人につき3,850円（税込） ※1か月延長につき1人550円加算
学習のねらい	ラインケアで行うべき3つのことを具体的に、かつコンパクトにまとめたコースで、ラインケアの未受講者、管理職で中途入社された方などにおすすめのコースです。また、在宅勤務におけるラインケアの実務とセット受講が効果的です。		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 「気が付く」「声をかける」「つなぐ」の3つの基本をしっかり身につけます。</li> <li>■ WEB講座（映像教材）のため、業務で忙しい管理職層に対して実施できます。</li> <li>■ 修了テストにより、映像で学習した内容の理解を促進します。</li> </ul>		
内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 職場のメンタルヘルス対策の基礎知識</li> <li>2. 部下の不調に早期に気づき、対応する</li> <li>3. 自分の人生観と企業の経営理念の統合</li> <li>4. 観察・気づきの3つのポイント</li> <li>5. 声をかけ、聴くために</li> <li>6. こんな聴き方は嫌だ！</li> <li>7. 上手につなぐために</li> </ol> 修了テスト		


## 【ラインケアコース】職場のメンタルヘルスの実務 応用編

対象	管理監督者	標準学習時間	50分（収録時間35分、WEBテスト10問）
受講期間	1か月	受講料	1人につき3,850円（税込） ※1か月延長につき1人550円加算
学習のねらい	新しい視点（ポジティブメンタルヘルス）からのラインケアの仕方を紹介しています。また難しい対処方法について事例を交えて解説をしています。基礎編を受講済みのされている方、復職者を受入れる管理職の方におすすめです。		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 新しい視点からのメンタルヘルスと難しいケースへの対処法を身につけます。</li> <li>■ WEB講座（映像教材）のため、業務で忙しい管理職層に対して実施できます。</li> <li>■ 修了テストにより、映像で学習した内容の理解を促進します。</li> </ul>		
内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 今日お話しする内容</li> <li>2. 応用編ワークシートダウンロードコーナー</li> <li>3. 自分の部下・部署を「いきいき」させるために</li> <li>4. 管理監督者のマネジメントのポイント</li> <li>5. 復職の対応力を上げよう！</li> <li>6. 難しいケースへの対応</li> <li>7. まとめ</li> </ol> 修了テスト		


## 【ラインケアコース】在宅勤務におけるラインケアの実務

対象	管理監督者	標準学習時間	50分（収録時間25分、WEBテスト20問）
受講期間	1か月	受講料	1人につき3,850円（税込） ※1か月延長につき1人550円加算
学習のねらい	在宅勤務者のラインケアをコミュニケーションの量と質、そして手段の限定化から問題点を整理して解説します。また、4つのソーシャルサポート術をお伝えします。在宅勤務者をかかえる管理職のレベルアップに最適なコースです。		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 部下の見えにくさを解消し、サポート術を習得します。</li> <li>■ WEB講座（映像教材）のため、業務で忙しい管理職層に対して実施できます。</li> <li>■ 修了テストにより、映像で学習した内容の理解を促進します。</li> </ul>		
内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ラインケアとは</li> <li>2. 在宅勤務時の特殊性を理解する</li> <li>3. 部下の状態が見えにくいを解消するには</li> <li>4. 何を確認し、どうするのか</li> <li>5. 部下を支えるサポート術</li> <li>6. やってはいけないこと</li> </ol> 修了テスト		

## 【セルフケアコース】 ストレスマネジメントの基礎 改訂版


対象	全従業員	標準学習時間	60分（収録時間52分 WEBテスト10問）
受講期間	1か月	受講料	1人につき2,750円（税込） ※1か月延長につき1人550円加算
学習のねらい	メンタルヘルスの必要性、ストレスとは何かを理解しやすく解説し、ストレスと上手に付き合うコーピングの実践方法について事例を交えながら具体的に解説します。新人教育などのフォローコースとして最適です。		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 職場のメンタルヘルスに従事している産業医（精神科専門医）による監修と図表を用いて分かりやすく解説しています。</li> <li>■ WEB講座（講義形式の映像教材）のため、集合研修に相当する全社教育が実施できます。</li> <li>■ ストレスチェック実施後のストレス対策にも効果的に活用できます。（講師：Ds'sメンタルヘルス・ラボ 産業医・精神科専門医 鄭 理香）</li> </ul>		
内容	①職場のメンタルヘルスが注目される背景 ②ストレスとは？～ストレスとストレス反応 ③ストレスと上手に付き合うには？ 1) コーピングの実践方法 A考え方を工夫する ④ストレスと上手につきあうには 1) コーピングの実践方法 B行動を工夫する ⑤ストレスと上手につきあうには 2) リラクゼーションの実践方法 修了テスト		

## 【セルフケアコース】 予防意識の継続とメンタルヘルス対策

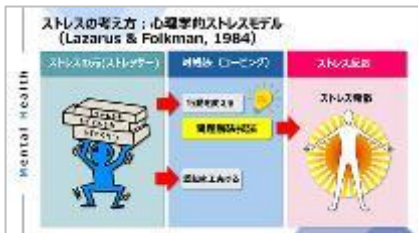
対象	全従業員	標準学習時間	20分（収録時間13分、WEBテスト3問）
受講期間	1か月	受講料	1人につき1,100円（税込） ※1か月延長につき1人550円加算
学習のねらい	感染症拡大防止とメンタル面での対処法をお伝えします。感染症の流行と収束を繰り返す中で予防意識の継続の習慣化とともにメンタル面での自身のセルフケアの有り方を考えていただくことを狙いとしています。		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 継続的な予防対策を行うための基礎知識を学びます。</li> <li>■ WEB講座（映像教材）のため、業務で忙しい管理職層に対して実施できます。</li> <li>■ 修了テストにより、映像で学習した内容の理解を促進します。</li> </ul>		
内容	1. “予防意識の継続を個人個人が徹底しなくてはならない対処法” 2. メンタルヘルスの影響とストレスのサインを理解する 3. 不安に立ち向かうためのメンタルヘルスの対策 4. もしものときの対処法 修了テスト		



## 【セルフケアコース】在宅勤務における生活の記録と運動

対象	全従業員	標準学習時間	20分（収録時間13分、WEBテスト5問）
受講期間	1か月	受講料	1人につき1,100円（税込） ※1か月延長につき1人550円加算
学習のねらい	在宅勤務者の生活リズムの作り方（オン・オフのつけ方）と健康管理のための運動について解説しています。消費カロリーの具体的な数値を上げて継続化を促す内容としています。		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ オン・オフをしっかりと意識した在宅勤務生活を確立するための運動について学びます。</li> <li>■ WEB講座（映像教材）のため、業務で忙しい管理職層に対して実施できます。</li> <li>■ 修了テストにより、映像で学習した内容の理解を促進します。</li> </ul>		
内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 在宅勤務・自宅待機で生じる変化</li> <li>2. 生活の記録について</li> <li>3. 運動の種類</li> <li>4. お勧めの運動</li> </ol> 修了テスト		

## 【セルフケアコース】問題解決技法でストレス解消

対象	全従業員	標準学習時間	20分（収録時間12分、WEBテスト3問）
受講期間	1か月	受講料	1人につき1,100円（税込） ※1か月延長につき1人550円加算
学習のねらい	在宅勤務者の問題解決のケーススタディを通してセルフケアを促すことを狙いとしています。取り組みやすい問題解決技法ですので在宅勤務者のフォロー対策にご利用ください。		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ケーススタディを通してストレス対策について学びます。</li> <li>■ WEB講座（映像教材）のため、業務で忙しい管理職層に対して実施できます。</li> <li>■ 修了テストにより、映像で学習した内容の理解を促進します。</li> </ul>		
内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ストレスモデルから捉えた問題解決技法</li> <li>2. 問題解決技法を使ったケーススタディ               <ol style="list-style-type: none"> <li>STEP 1：ストレスの検討</li> <li>STEP 2：解決方法の検討</li> <li>STEP 3：解決方法の決定</li> <li>STEP 4：解決法の実行</li> <li>STEP 5：結果の確認</li> </ol> </li> </ol> 修了テスト		



## 体験受講について

弊社ホームページトップ (<https://www.niccon.co.jp/>) の「eラーニング・通信教育」ボタンからアクセスをお願いします。



無料体験IDを発行しておりますのでぜひご利用ください。

- 体験受講IDの有効期間は、原則10日間となります。
- ID発行は1回のご依頼につき、2コースまでとさせていただきます。
- 企業のご担当者、教育責任者の方のみへの発行となります。
- その他ご要望事項は、弊社eラーニング担当、または各課までお問い合わせください。

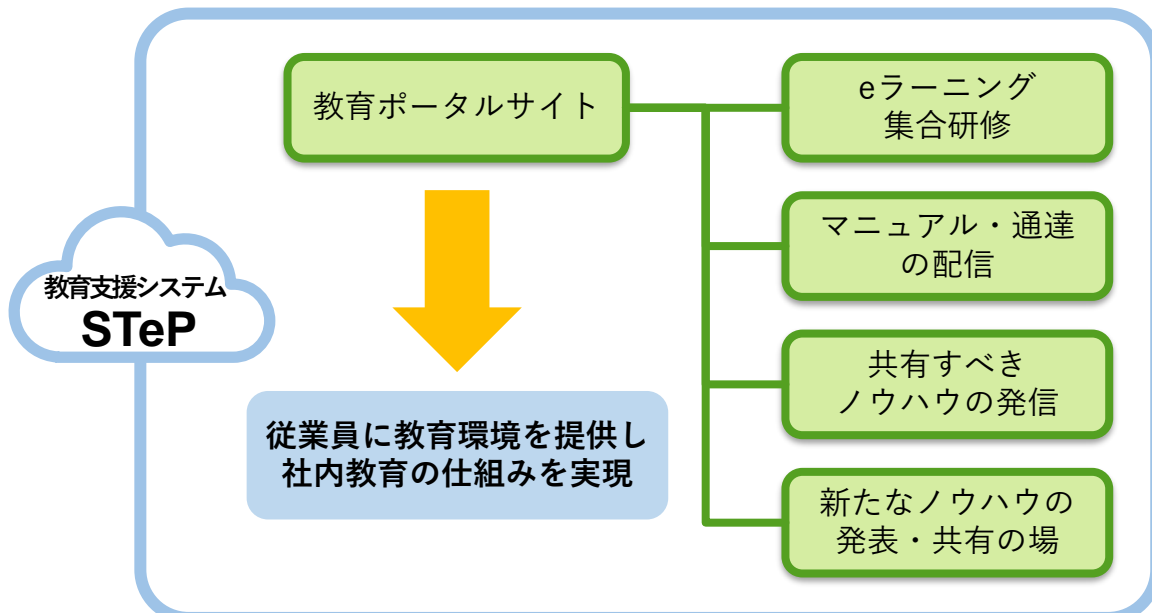
**体験受講IDのお申し込み**

QRコードからでも  
アクセスできます！



## 自社専用のeラーニング環境構築について

弊社では、お客様が自社でeラーニングを運用するためのプラットフォームとして教育支援システム「STeP」を提供しております。「STeP」を導入することで、eラーニングだけでなく、集合研修やOJTで活用するマニュアルの配信など、社内教育の仕組みを実現することができます。



## eラーニングの特長

eラーニングは、教育コストの低減と学習機会の多様化を実現し、企業のHRD（Human Resource Development：人的資源開発）の大きな一翼を担う学習システムです。

「eラーニング」のメリットは、「利用場所や時間に縛られない」「受講者全員が受講できる」「コストの削減」「繰り返し学習できる」などがあげられます。

当社では、安価な料金で導入可能なASP版コースを推奨しており、中途入社社員の教育補強、新人・若手社員の早期育成、マネジメントレベルの底上げ・標準化など様々な教育場面でお使いいただけます。

また集合教育とのブレンディングにより、教育効果の向上を図ることもできます。

あわせて、学習目的に合わせたコンテンツ開発はもとより、育成システムを体系的にサポートするコンサルティングも提供しています。

### お問い合わせ先

株式会社日本コンサルタントグループ 営業本部

**TEL：03-5996-7541**

**FAX：03-5996-7542**

<https://www.niccon.co.jp>

日本コンサルタントグループ

検索

**tsd@niccon.co.jp**

※下記の全国営業所でもお問い合わせ、お申し込みを受け付けております。



札幌 011-251-7564

仙台 022-227-8486

新潟 025-384-8098

東京 03-5996-7541

名古屋 052-563-0641

大阪 06-6312-0974

福岡 092-413-7823